

EVIDENZIATI E NOTE



ACCADÉMIA  
 DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
 DELLA SARDEGNA



AN.DOC.  
 ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
 DOTTORI COMMERCIALISTI



Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili  
 CAGLIARI  
 Circostrizione dei Tribunali di Cagliari e Lanusei

# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

Sviluppo della professione nel mondo digitale



ACCADÉMIA  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
DELLA SARDEGNA



ANDOC.  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
DOTTORI COMMERCIALISTI



Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili  
CAGLIARI  
Circoscrizione dei Tribunali di Cagliari e Lanusei



# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

**Strategie  
di Marketing  
Professionale**

Come sviluppare  
la professione  
attraverso  
il marketing  
e le competenze  
per il futuro



# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI



## *Donatella Metelli*

Consulente del Lavoro - HR Specialist e Mediatore Civile  
Business & Brand Coach

Autrice di "Puoi essere felice anche lavorando" Mind Ed.  
Ideatrice e cofondatrice "Donna&Leadership" la rivista on line  
tutta al femminile

Ideatrice e fondatrice "Professione&Passione" programma di  
sviluppo della professione a 360°- [www.professionepassione.it](http://www.professionepassione.it)

Ideatrice e cofondatrice Brandcoaching Agency consulenza e  
coaching di sviluppo del brand

Ideatrice e fondatrice "La Bussola" WebPaper per la condivisione  
e diffusione dei saperi per una nuova economia imprenditoriale e  
professionale.



# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

## P&P MARKETING



# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

## Strategie di Marketing Professionale

IDENTIFICARE

COMUNICARE

VALORIZZARE



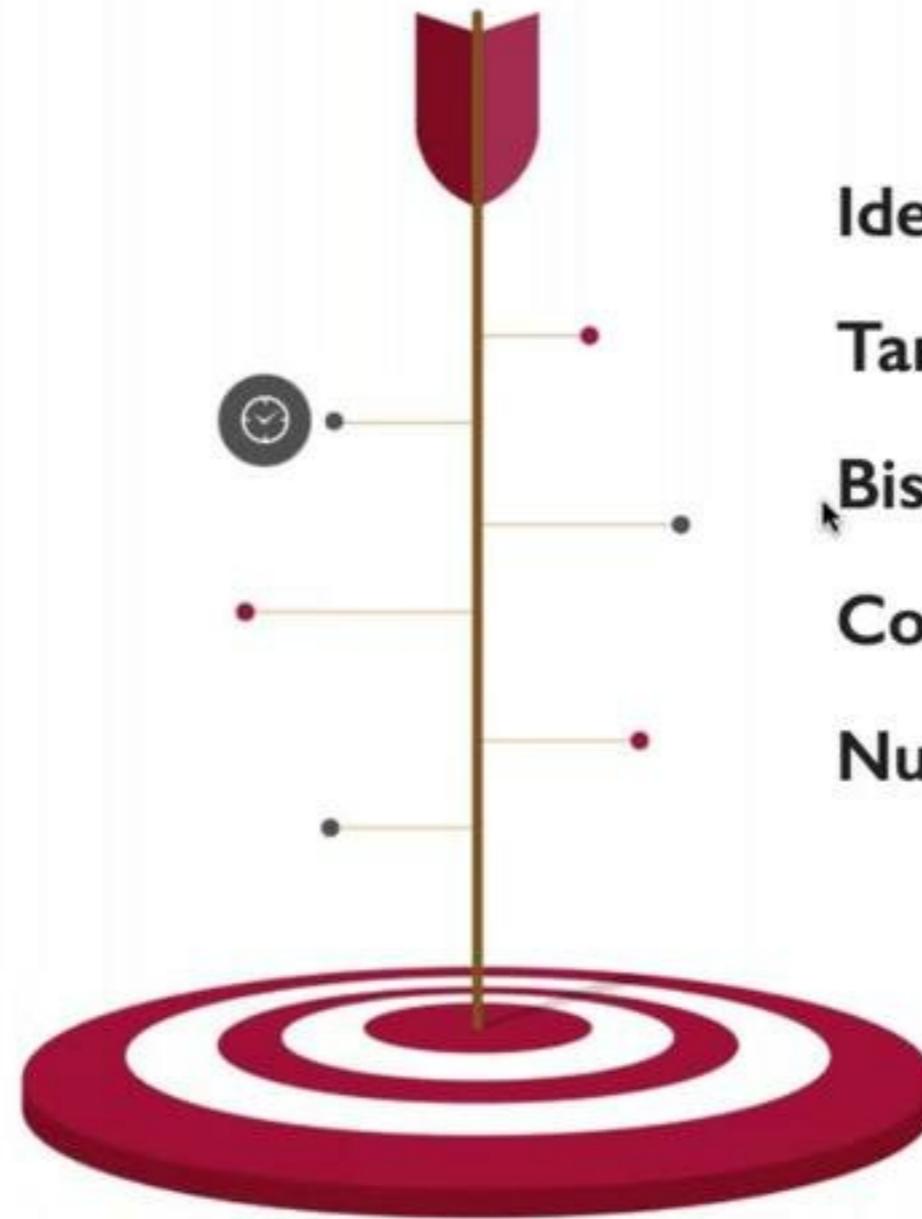
# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

**IDENTIFICARE**  
**COMUNICARE**  
**VALORIZZARE**



# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

IDENTIFICARE



**Identità professionale**

**Target Cliente**

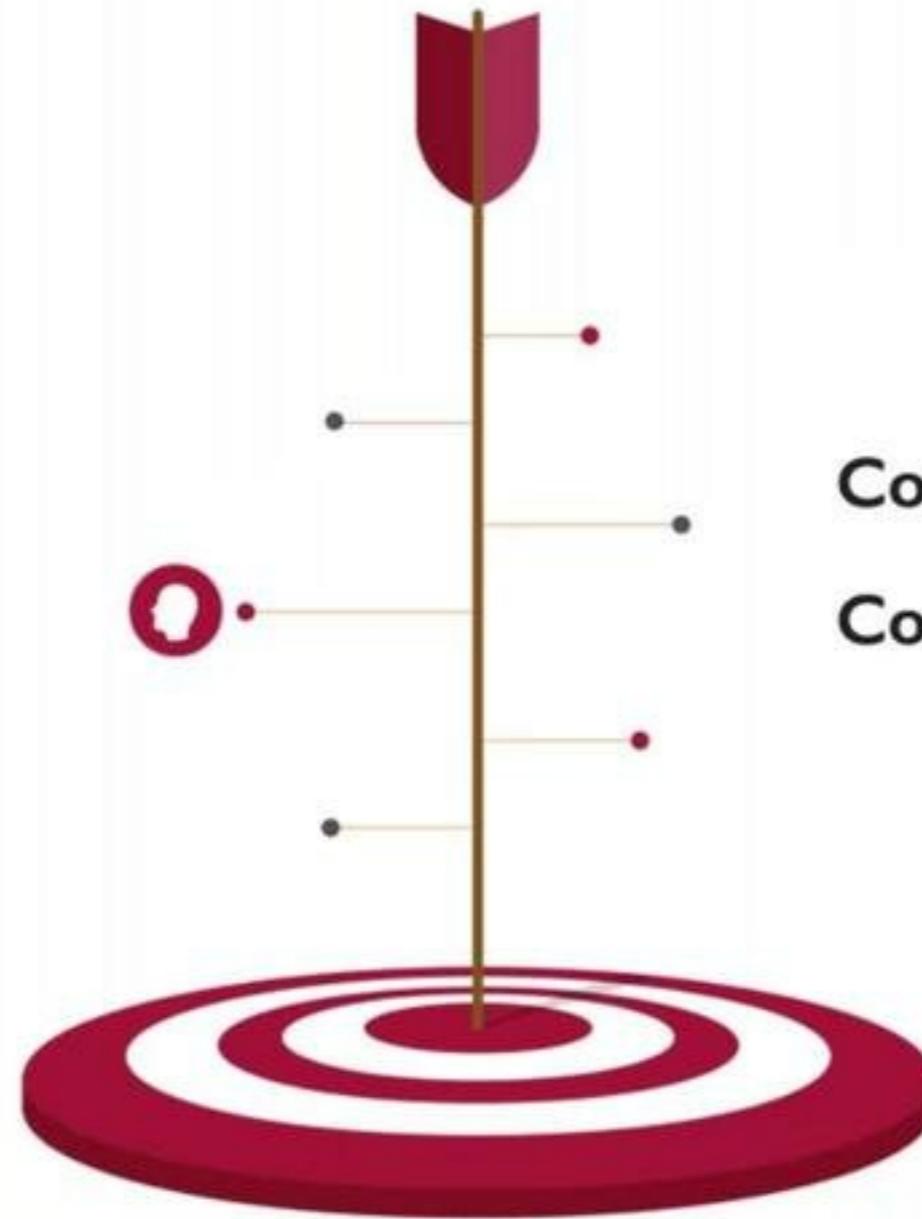
**Bisogni Nuovi dei Clienti**

**Competenze Strategiche**

**Nuovi Ambiti Professionali**

# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

COMUNICARE

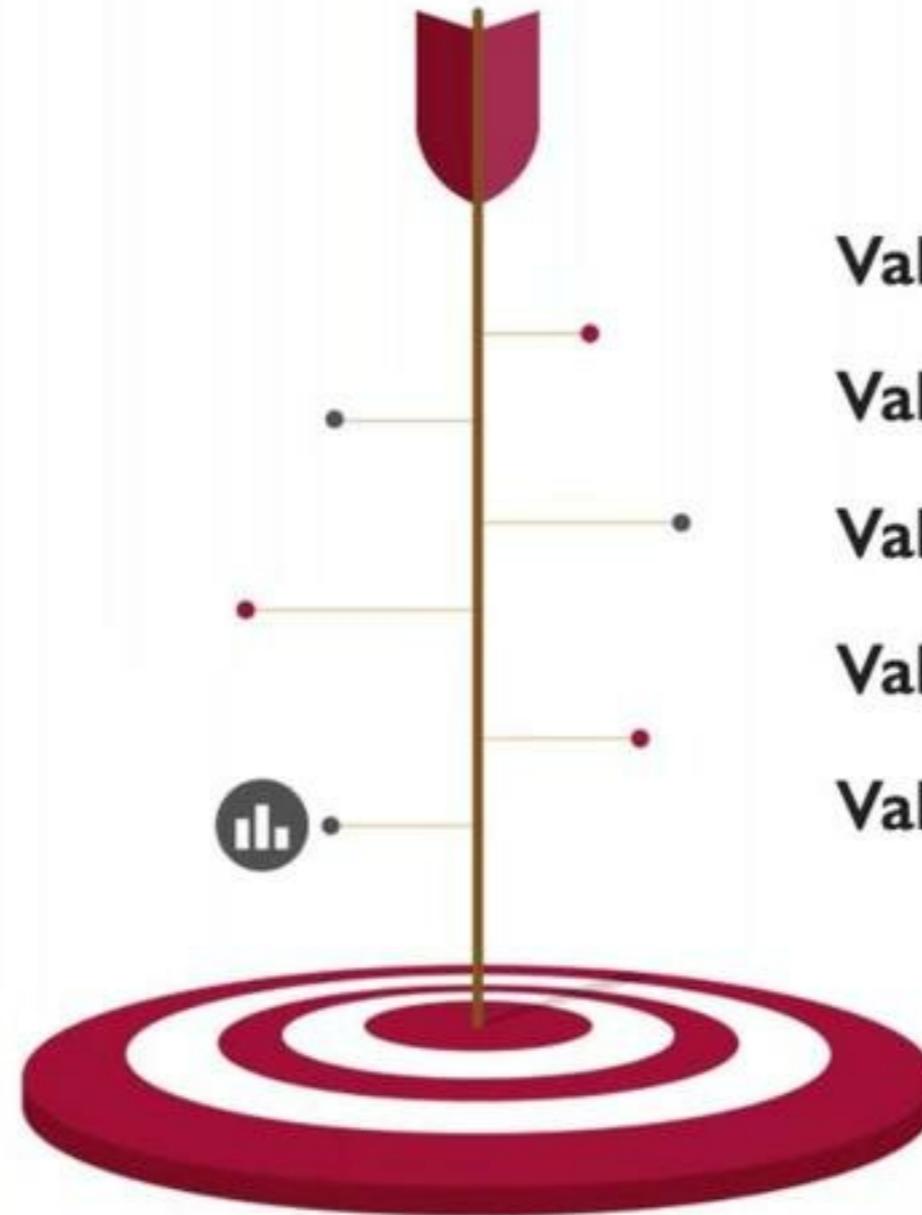


Comunicazione interna

Comunicazione esterna

# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

**VALORIZZARE**



- Valorizzare la Professione**
- Valorizzare i Servizi**
- Valorizzare i Clienti**
- Valorizzare l'Organizzazione**
- Valorizzare le Persone**

# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

## Marketing Professionale

Le 3 A

AUTOREVOLEZZA

AFFIDABILITÀ

ALLEANZA



# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

## Le 3 A

**AUTOREVOLEZZA**

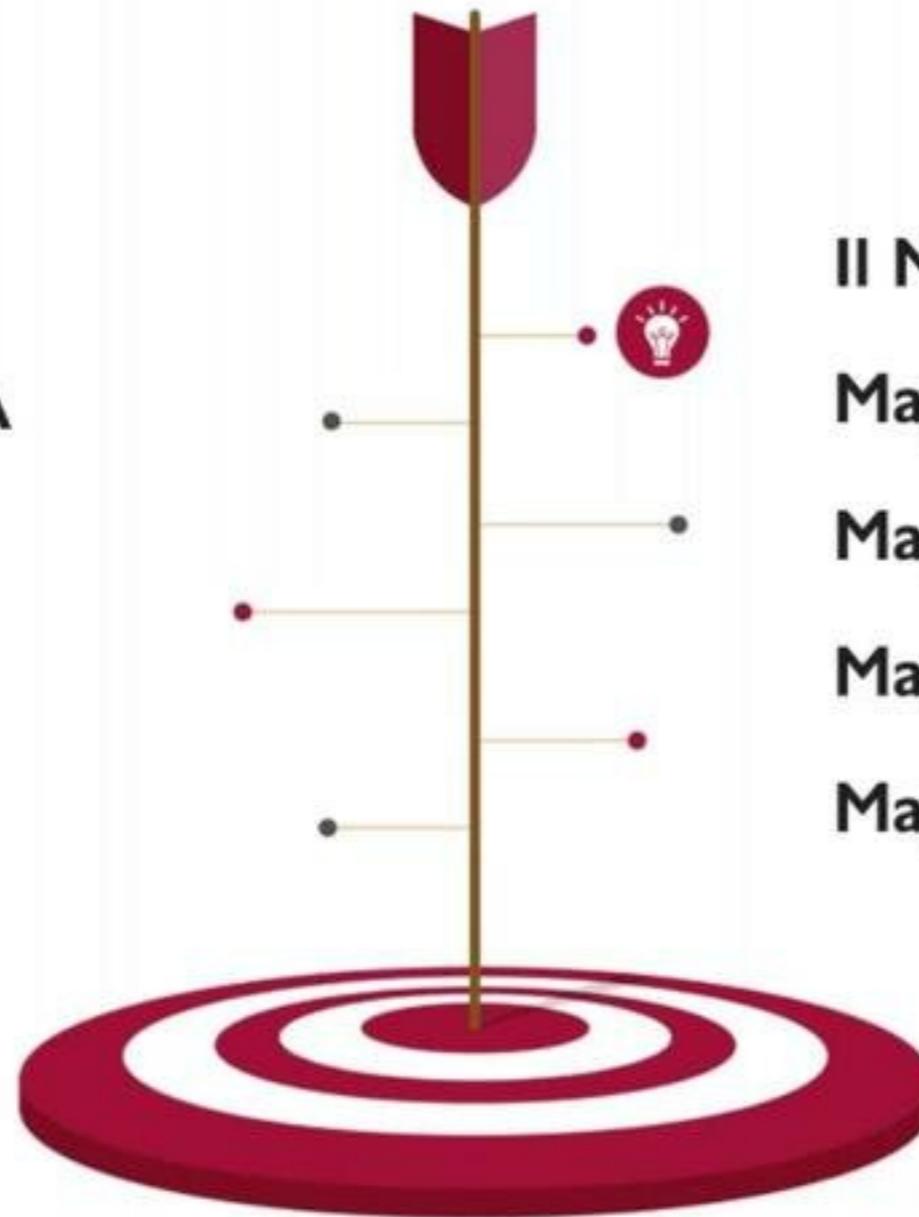
**AFFIDABILITÀ**

**ALLEANZA**



# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

**AUTOREVOLEZZA**



**Il Marketing su Misura**

**Mappatura del Mercato**

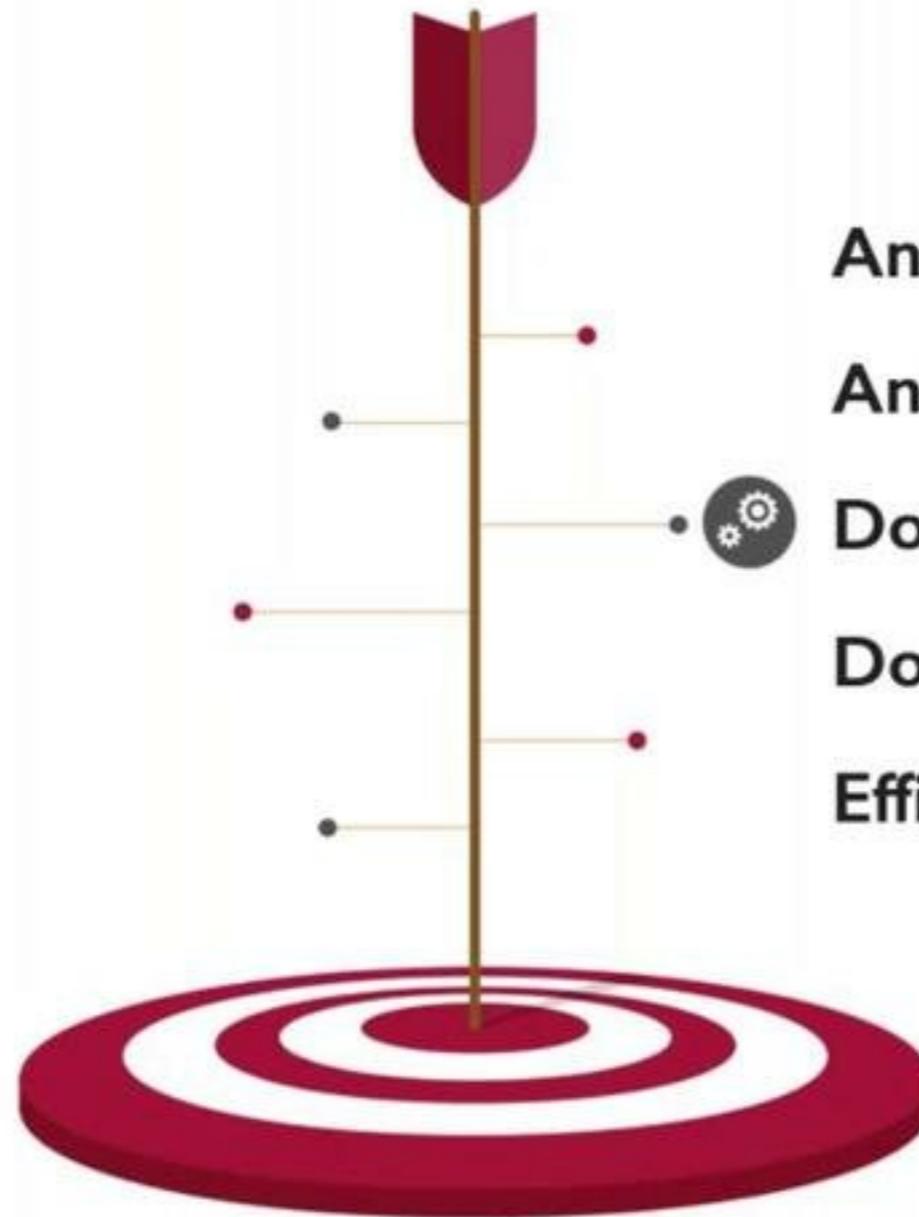
**Mappatura dei Servizi**

**Mappatura Organizzazione**

**Mappatura tools e procedure**

# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

AFFIDABILITÀ



Analisi punti di Forza

Analisi punti di Debolezza



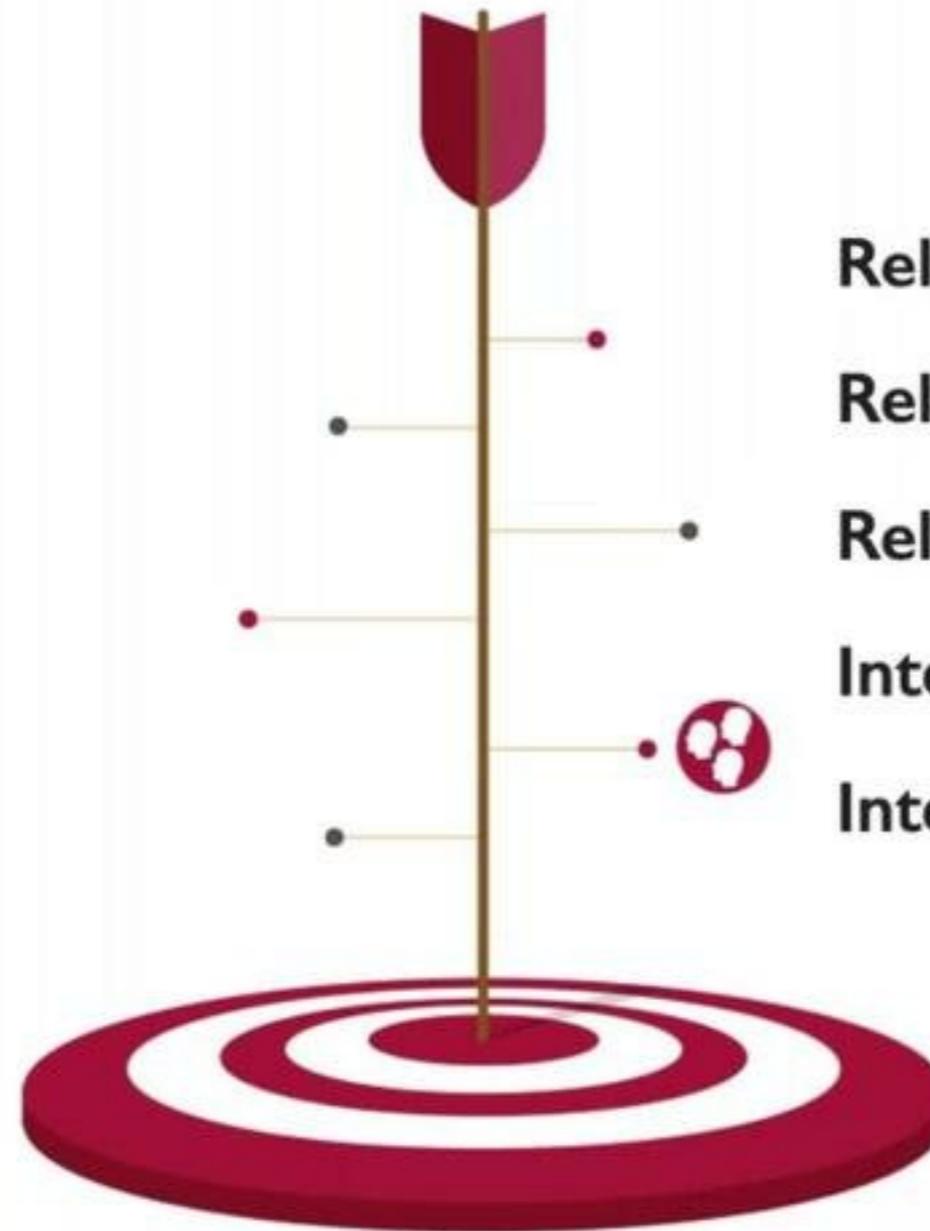
Dove e come migliorare

Dove e come comunicare

Efficienza & Efficacia

# STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

ALLEANZA



Relazione con i Clienti

Relazioni con Colleghi

Relazione con Partner

Interazione online

Interazione nuovi Clienti

## STRATEGIE DI MARKETING PER I COMMERCIALISTI

*Le persone non acquistano ciò che fai,  
acquistano perché lo fai.*  
Simon Sinek



[www.professionepassione.it](http://www.professionepassione.it)



# Gli strumenti della bilateralità artigiana

 **FOND***art*IGIANATO

Cagliari, 10 Settembre 2020



# A CHI SI RIVOLGE FONDARTIGIANATO?

- Fondartigianato opera per il comparto delle imprese artigiane;
- L'83% delle imprese aderenti si colloca nella fascia tra 1 e 9 dipendenti delle quali l'80% sono imprese artigiane;
- Micro imprese che hanno più difficoltà ad accedere alla formazione ma che assorbono più del 46% dell'occupazione complessiva

# Come funziona il finanziamento?

- Nei processi organizzativi/operativi di Fondartigianato non è prevista la quantificazione di quanto versato dalle singole aziende;
- Fondartigianato non opera attraverso il conto aziendale;
- Le imprese possono presentare progetti a prescindere da quanto versato fino al momento della candidature.

The logo for Fondartigianato is contained within a white circle with a gold border. It features a stylized gold graphic of three curved lines to the left of the text 'FONDartigianato', where 'FOND' is in a bold, sans-serif font and 'artigianato' is in a smaller, lowercase, serif font.

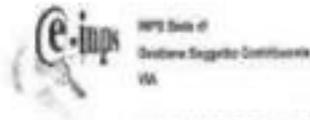
FONDartigianato

# Come si aderisce?

- Aderire al Fondo è semplice e non comporta nessun onere aggiuntivo
- L'azienda dovrà solo destinare lo 0,30% dei contributi versati all'INPS
- Unica garanzia che quanto versato potrà essere utilizzato per la formazione dei propri lavoratori

 **FOND***art*IGIANATO

# Come si aderisce?



ATTESTAZIONE DELLA DENUNCIA CONTRIBUTIVA RELATIVA AL PERIODO:

Matricola Aziendale  
Codice Fiscale  
Numero dipendenti  
N. rila. a tempo determinato  
Cod. Stat. Contr.  
Cod. Auto-Assicurazione  
Data di Presentazione  
Numero di Pratiche

facsimile

La relazione alla denuncia di base (DM10/2) presenta di seguito alcuni campi automatici e sono dell'art. 10 della legge n. 306 del 2003, si consiglia l'uso di moduli telematici.

Quadro B/C					Quadro D		Quadro F		
Codice	N. rila.	N. dip.	Retribuzione	Importo contributo del datore di lavoro	Codice	Importo contributo del datore di lavoro	N. lavoratori	Sup. del contributo	Sup. del contributo
FART	1								
				Totale:					

 **FONDartIGIANATO**

bastano pochi passi!

1. In fase di compilazione della "Denuncia Aziendale" (ex Mod.DM10/2), riempire l'opzione relativa all'Adesione ai Fondi Interprofessionali:

- selezionando il codice "FART";
- indicando il numero dei dipendenti interessati all'obbligo contributivo.



2. Trasmettere la denuncia all' INPS all'interno del flusso UNIEMENS (è sufficiente effettuare la procedura di adesione una sola volta).

L'Istituto renderà disponibile successivamente l'attestazione della denuncia come da fac-simile presente in questa pagina. L'azienda è già tenuta per legge al versamento del contributo pari allo 0,30% del monte salari. Scegliendo di aderire a Fondartigianato fa sì che quel contributo possa essere utilizzato in modo diretto e semplice per il proprio bisogno formativo.

3. Una volta completata l'adesione l'impresa può presentare il proprio programma di formazione e accedere ai finanziamenti.

# QUALI VANTAGGI OFFRE FONDARTIGIANATO?

- L'adesione è libera e gratuita.
- accrescere la competitività dell'impresa;
- ridurre i costi aziendali sostenuti per la formazione;
- partecipare attivamente a iniziative formative adeguate ai bisogni e alla realtà dimensionale dell'impresa;
- soddisfare le proprie esigenze formative;
- consolidare la capacità dell'azienda di trovare nuovi sbocchi nel mercato



FINANZIAMENTI SU MISURA PER LA FORMAZIONE

# PROIETTA LA TUA IMPRESA NEL FUTURO

Fondartigianato come partner per l'impresa che intende crescere e sviluppare al meglio le sue competenze, attraverso la formazione delle risorse umane.



QUALITÀ. EFFICIENZA. SVILUPPO.

ENTRA IN FONDARTIGIANATO. IL PRIMO PUNTO DI RIFERIMENTO PER OGNI  
LE COMPETENZE PROFESSIONALI DEI TUOI DIPENDENTI ALLE SPESSE DEL MERCATO  
E SOSTERRI LA TUA AZIENDA IN UNO SCENARIO NUOVO E COMPLESSO.

TELEFONO: 02 76000000

 **FONDARTIGIANATO**

Per quali esigenze viene erogata la formazione continua?



Offerta  
formazione  
continua  
2019 – 2020 –  
Invito 1/2019

- Linea 1, Sviluppo dei territori e dei settori, scadenza 22 ottobre 2020 – aggiunti ulteriori € 2.500.000,00 ripartiti regionalmente (Sardegna € 111.886,00)
- Linea 3 (Integrazione con FSBA), al 2 settembre 2020 – disponibilità di ca. € 325.000,00 a valere su sportelli quindicinali
- Linea 4, Multiregionali, scadenza 17 novembre 2020 – disponibilità € 1.000.000,00
- Linea 6, Microimprese, scadenza 22 settembre 2020 – disponibilità € 1.000.000,00
- Linea 8 (Interventi Just in time), al 2 settembre 2020 – disponibilità di ca. € 315.000,00 a valere su sportelli settimanali
- Linea 9 (Richieste di acquisto di servizi formativi e di servizi di consulenza), al 2 settembre 2020 – disponibilità complessiva, a valere su sportelli quindicinali, di ca. € 420.000,00, ripartiti regionalmente



Regole e modalità di presentazione sempre consultabili alle pagine dell'invito 1°- 2019 e del Regolamento generale degli Inviti (Ed. Ottobre 2017) e relative deroghe

 **FONDart**IGIANATO

Offerta  
formazione  
continua  
Invito Covid -  
19

**Obiettivo**

mettere a disposizione nuove risorse che, in aggiunta – ma non in sovrapposizione – con quelle già stanziato con l'Invito 1\* - 2019 in corso, diano la possibilità di rispondere in modo semplice e veloce a fabbisogni formativi immediati su ambiti di intervento definiti e connessi all'esigenza di accompagnare imprese e lavoratori nelle iniziative di messa in sicurezza e di riorganizzazione dell'attività aziendali, al fine di contrastare e superare gli effetti derivanti dall'emergenza sanitaria da COVID-19 sulla salute delle persone e sulla tenuta economica delle imprese

**Ambiti di intervento della formazione**

- A. A. formazione finalizzata ad implementare le conoscenze e le competenze dei lavoratori sulle specifiche misure di sicurezza adottate dall'azienda per consentire la ripresa delle attività.
- B. B. formazione finalizzata all'acquisizione di più ampie o diverse competenze per consentire interventi di riorganizzazione dei processi produttivi e di fornitura di servizi, di trasformazione o riconversione dell'attività d'impresa

CONFERMATA DATA DEL 30 SETTEMBRE 2020 PER TERZA SCADENZA INVITO COVID-19

RISORSE DISPONIBILI PER REGIONE SARDEGNA EURO 43.284,40



FONDartIGIANATO

GRAZIE



[www.fondartigianato.it](http://www.fondartigianato.it)

Simona Guttuso

# Come incrementare la clientela

## Il marketing del commercialista

---



ACCADEMIA  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
DELLA SARDEGNA



Associazione aderente a  
**A.N.DO.C.**  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
DOTTORI COMMERCIALISTI



## Stefano Pili

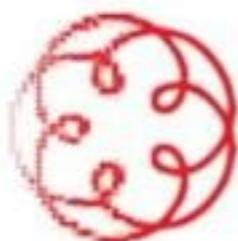
### **Social Media Manager e Digital Strategist**

- Libero professionista opera nell'ambito del social media marketing e del marketing digitale, gestendo gli account social (Facebook, Instagram, Twitter, Youtube, LinkedIn), siti web e altri strumenti di comunicazione digitale per conto di aziende, liberi professionisti, personaggi pubblici e politici e associazioni.
- Laureato in Scienze politiche e Relazioni Internazionali presso l'Università di Cagliari.
- Executive master in consulenza politica e marketing elettorale presso Eidos Communication.
- Collaboratore parlamentare da ottobre 2019 a febbraio 2020.

# Come incrementare la clientela

## Il marketing del commercialista

---



ACCADEMIA  
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI  
DELLA SARDEGNA



Associazione aderente a

A.N.DO.C.  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
DOTTORI COMMERCIALISTI

# Una professione in profonda rivoluzione

- Cambiamento delle attività e competenze professionali;
- Differenziazione dei servizi;
- Forte accelerazione tecnologica;
- Concorrenza da parte di attori terzi;
- **Cambiamento del mercato e delle modalità di scelta del cliente;**
- **Internet e social network.**



Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista

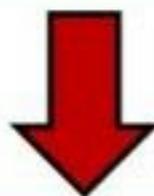
**Per acquisire clienti,  
preparazione e competenza  
sono necessari...  
Ma non sufficienti!**

---

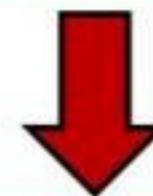


# MARKETING E COMUNICAZIONE

---



**Processo** finalizzato a persuadere target di utenti ad acquistare il prodotto o il servizio realizzato da un'azienda per soddisfarne le esigenze e i bisogni.



**Attività di promozione** di prodotti/servizi dell'azienda – coordinando in modo efficace **gli strumenti e i canali di comunicazione** – allo scopo di avvicinare il produttore al cliente.

# STARTING POINT

---

**Ho uno studio professionale e voglio avere maggiore visibilità sul web e sui social network**

- Quali sono le priorità da definire?
- Quali sono i migliori strumenti di comunicazione da utilizzare?



# Conoscere sè stessi: la Vision

- Valori, aspirazioni, ideali, messaggi, obiettivi;
- Che studio siamo. Che studio desideriamo diventare?
- Dove si vuole arrivare rispetto al dove ci si trova.
- Visione di lungo termine.



## Conoscere sè stessi (2): la Mission.

- Declinazione della vision nella realtà pratica e operativa: strategia, strumenti, modalità, risorse utilizzate.
- Chi siamo?
- Qual'è il nostro target?
- Cosa facciamo?
- Con quali mezzi?
- Perchè lo facciamo?
- Cosa ci differenzia dagli altri?



## Differenziazione e competitività

---

- Lo studio continuo ed approfondito di un'area della professione determina l'essere riconosciuti come una vera autorità in un determinato campo;
- Sviluppo di competenze «trasversali», come la capacità di far fare «rete» ai propri clienti con incontri di rappresentanza.
- Incrementare le proprie competenze in specifici campi significa distinguersi ed avere occasioni di visibilità, occupare nicchie di mercato con meno concorrenza, garantire un lavoro di maggiore qualità e guadagnare di più.





# Networking

Organizzate o partecipate a incontri, meeting di aggiornamento o altri eventi non necessariamente attinenti l'attività professionale per incontrare potenziali clienti.

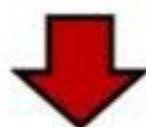
## Arrivate preparati

Gestite il dialogo con i potenziali clienti affinché emergano le vostre competenze, la vostra preparazione.



## Prodotto Esca: come catturare l'attenzione dei clienti

- Targhetizzate i potenziali clienti;
- Studiate i loro bisogni e le loro esigenze;



Proponete una offerta che catturi l'attenzione del potenziale cliente e lo porti a provare il vostro prodotto/servizio.

**ERRORE**

Abbassare i prezzi per intercettare clienti



# COME INCREMENTARE LA CLIENTELA

## WEB MARKETING E STRUMENTI DI COMUNICAZIONE

---



Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista

# Sito Web

---

**Il sito web consente ai potenziali clienti di visitare virtualmente il vostro studio professionale in qualsiasi momento.**

- chi siete, la vostra storia;
- vision, mission, valori;
- team;
- servizi, aree di attività, competenze;
- news;
- circolari, informative, pubblicazioni;
- contatti;
- consulenza online;
- area riservata ai clienti (documenti e comunicazioni personalizzate).



**Wordpress** è un CSM (Sistema di Gestione dei Contenuti) gratuito che permette di creare siti Web e gestirne i contenuti con semplicità, pur non conoscendo i linguaggi di programmazione.

## PERCHÈ IL SITO WEB È IMPORTANTE?

- Informazione sullo studio e le sue attività;
- Visibilità online e offline;
- Ricondurre clienti e potenziali clienti ad una comunicazione ottimizzata;
- Risparmio di tempo (alcune operazioni normalmente svolte offline si svolgono online);
- Archiviazione e catalogazione di contenuti;
- Collegamenti agli account sui social network (Facebook, LinkedIn);
- Brand reputation: un buon sito web è sinonimo di modernità e professionalità.





Google My Business

## Google My Business

---

**Google My Business** è un servizio multiplatforma **gratuito** di promozione di attività commerciali offerto da Google.

- Registra il tuo studio professionale: potrai mostrare indirizzo, orari, telefono, mappa e indicazioni stradali, foto, **eventuali siti web o social network** e recensioni su **Ricerca Google** e su **Google Maps**;
- Aggiornate costantemente le informazioni del vostro studio, rispondete alle recensioni, pubblicate contenuti, monitorate le statistiche degli utenti che visualizzano l'attività e non solo...



Trova e gestisci la tua attività

Q Digita il nome della tua atti...

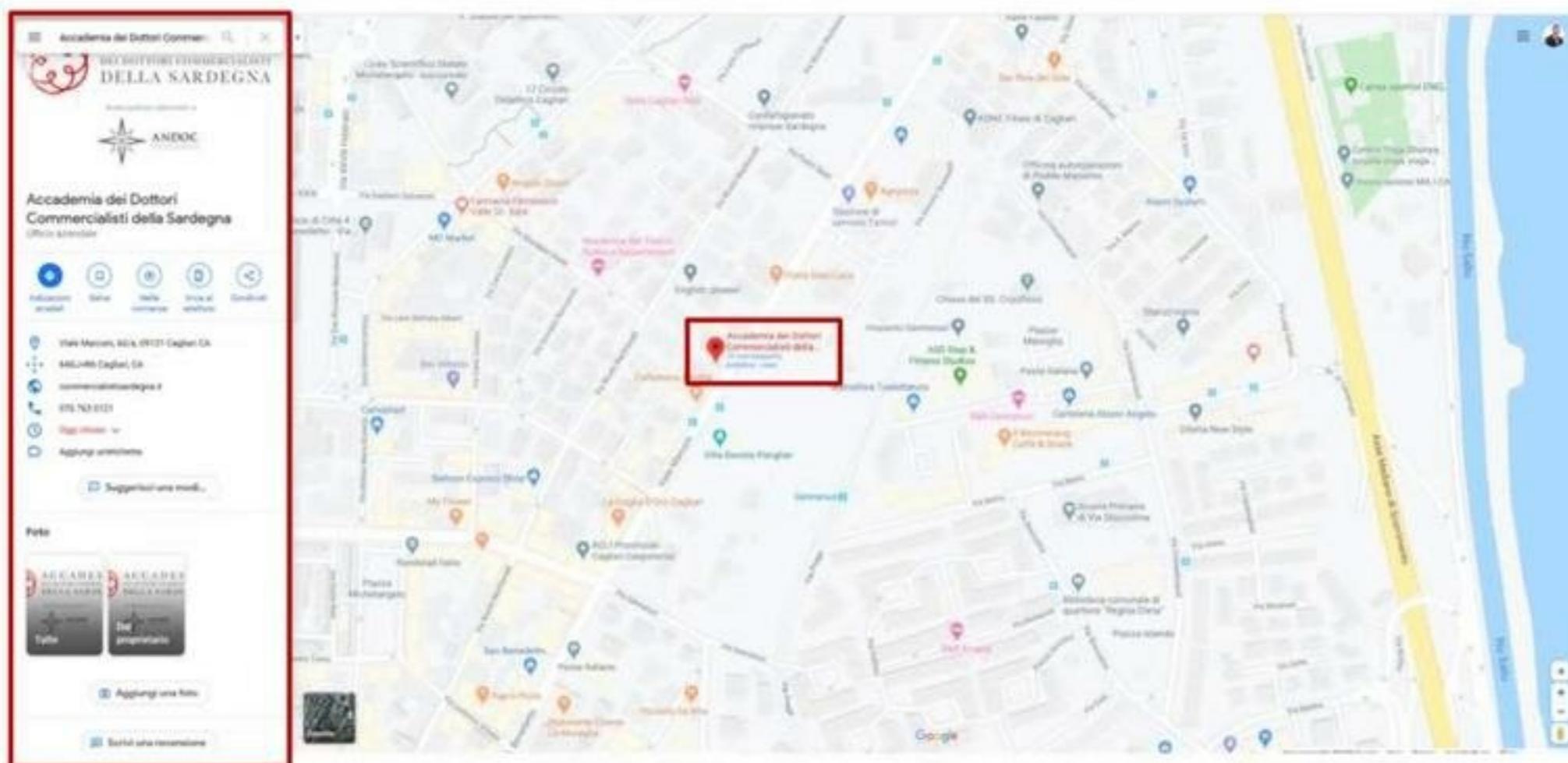
Non trovi la tua attività?

Aggiungi la tua attività su  
Google

<https://business.google.com/u/2/create>

Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista

# Google Maps



Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista



 **Bing** places for business

Italiano ▾ [Accedi](#)

Iscriviti subito e riceverai un credito pubblicitario di €75 da Microsoft Advertising. Operazione soggetta a termini e condizioni.

[Introduzione](#) ×

[vendita o centri](#)

[vendita o centri](#)

[località dei clienti](#)

## INTRODUZIONE

Aggiungi gratuitamente la tua azienda su Bing per assicurarti che i clienti trovino le informazioni giuste su Bing

**Utente esistente**

Aggiorna e migliora i dettagli della tua azienda

**Nuovo utente**

Inizia e richiedi la tua azienda

**Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista**

## Scegli di aggiungere o migliorare il tuo profilo aziendale su Bing come **rappresentante verificato**



Sei già su Google My Business? Importa le tue aziende ora

- ✓ Verifica istantanea se è già stata eseguita in Google My Business.
- ✓ Puoi risparmiare tempo perché i dettagli della tua azienda vengono inseriti automaticamente. Se i dettagli sono obsoleti, puoi modificarli dopo l'importazione.

[Importa da Google My Business ora](#)

OPP  
URE



Non sei su Google My Business? Non preoccuparti!

- ✓ Richiedi la tua azienda su Bing e modifica i dettagli non corretti.
- ✓ Aggiungi la tua azienda su Bing per fare in modo che i clienti locali la notino.

[Richiedi o aggiungi la tua azienda manualmente](#)

Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista

accademia dei dottori commercialisti della sardegna

TUTTO IMMAGINI VIDEO MAPPE NOTIZIE

55.900 Risultati Data Lingua Area geografica

### Organi | Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna

<https://www.commercialistsardegna.it/organi>

This website uses cookies to improve your experience while you navigate through the website. Out of these cookies, the cookies that are categorized as necessary are stored on your browser as they are essential for the working of basic functionalities of the website.

Viale Marconi, 60/a - 09131 Cagliari (CA) - 070 763 0121



### Mission | Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna

<https://www.commercialistsardegna.it/mission>

L'Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna è un'associazione senza scopo di lucro che aderisce all'AN.DO.C (Associazione Nazionale Dottori Commercialisti) e si propone di perseguire i seguenti obiettivi:

### Chi siamo | Accademia dei Dottori Commercialisti ... Traduci questa pagina

<https://www.commercialistsardegna.it/chi-siamo>

L'Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna è un'associazione senza scopo di lucro che si propone di creare nuovi rapporti tra i Dottori Commercialisti, i Ragionieri Commercialisti e gli Esperti Contabili, migliorarne lo status sociale, professionale ed economico e promuoverne le prerogative a livello istituzionale. L'Accademia aderisce all'AN.DO.C, Associazione Nazionale ...

**Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna**

Indicazioni    Sito Web

Indirizzo: Viale Marconi, 60/a - 09131 Cagliari (CA)

Telefono: 070 763 0121

Orari di apertura: **Chiuso** - Apre domani alle 09:30

Suggerisci una modifica

Sei proprietario di questa azienda?

# Social Network

---



Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista

# Facebook

- Social network pluridirezionale per antonomasia;
- 35 Milioni di utenti attivi mensilmente in Italia;
- Utenza molto varia e disomogenea;
- 1 h e 51 minuti su Facebook al mese per persona;
- Iscrizione gratuita.



## Fan Page

---

- Comunicare le informazioni aziendali e di contatto (descrizione, indirizzo, orari, telefono, mappa e indicazioni stradali, sito web);
- Comunicare le proprie competenze, gli interessi professionali, i servizi offerti;
- Pubblicare contenuti d'interesse di un'audience di riferimento;
- Comunicare con i clienti presenti e futuri;
- Far convergere traffico al sito web dello studio professionale;
- Brand awareness e brand reputation;
- Se nome e URL contengono parole chiave, viene ben indicizzata da Google;
- Sponsorizzazione di contenuti (a pagamento);
- Facebook Insight.



The image shows a screenshot of a Facebook page for the 'Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna'. The page features a cover photo with the text 'L'UNIONE FA LA FORZA' overlaid on an image of hands shaking. The profile picture is a red globe logo. The page name is 'Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna' with the handle '@commercialistisardegna'. The navigation menu on the left includes Home, Informazioni, Post, Foto, Eventi, Community, Gruppi, and Note. The main content area shows a 'Crea un post' section and a post from August 28, 2019, describing the organization as an association without profit motive. The right sidebar contains a 'Chi Siamo' section with a brief description of the organization.

**L'UNIONE FA LA FORZA**

Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna  
@commercialistisardegna

Home  
Informazioni  
Post  
Foto  
Eventi  
Community  
Gruppi  
Note

Crea una Pagina

Ti piace Pagina seguita Crea una raccolta fondi Iscriviti Invia un messaggio

Crea un post

Scrivi un post...

Foto/video Tagga amici Ricevi messa...

**Post**

**Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna**  
28 agosto 2019 · G

Pagina ufficiale su Facebook dell'Associazione denominata " Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna ". L'Associazione aderisce all'AN.DO.C (Associazione Nazionale Dottori Commercialisti).

L'Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna è un'Associazione senza scopo di lucro che si propone di creare nuovi rapporti tra i Dottori Commercialisti, i Ragionieri Commercialisti e gli

Ancora nessuna valutazione

**ACCADEMIA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLA SARDEGNA**

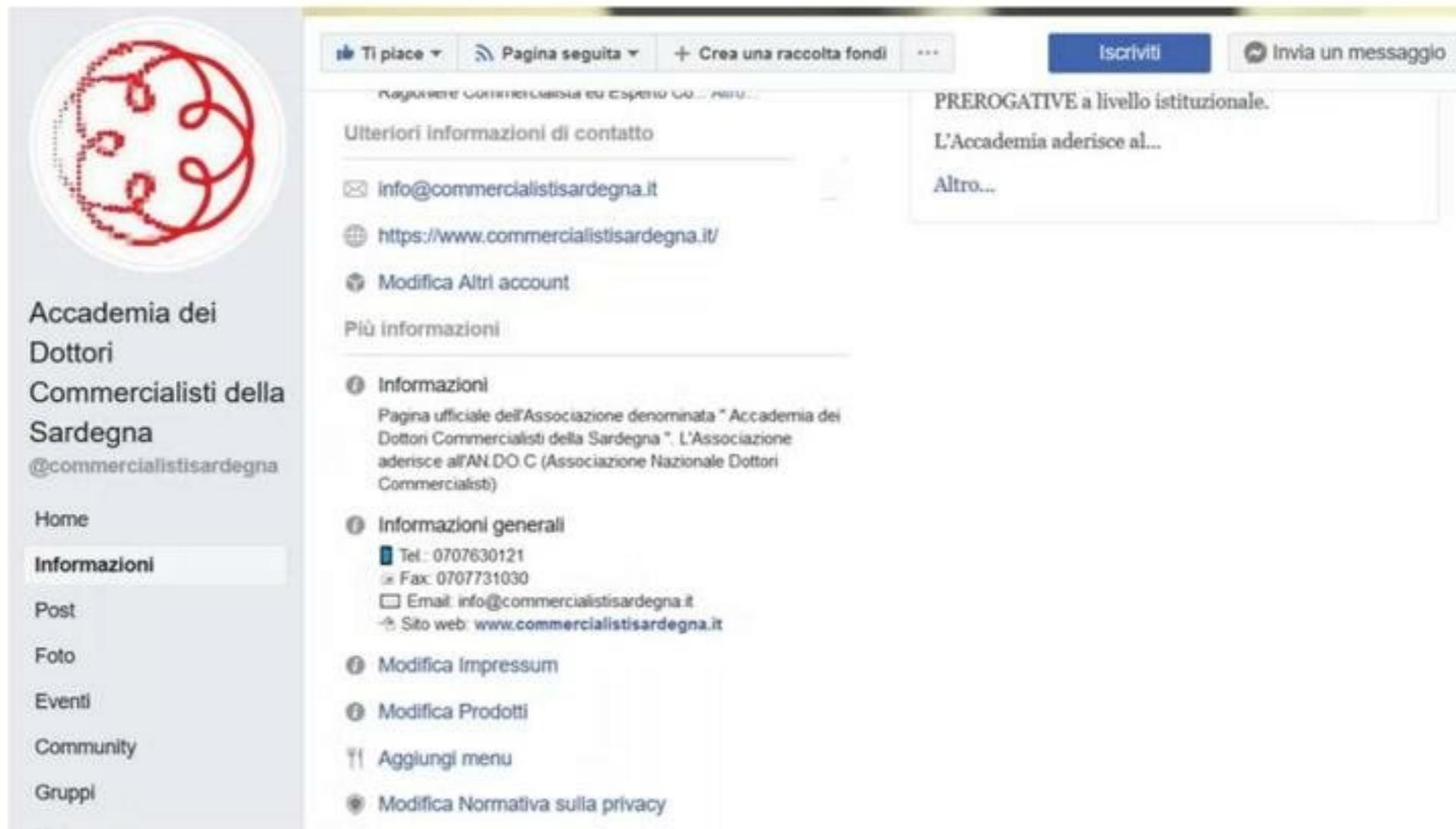
Informazioni ACCADEMIA DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLA SARDEGNA

**Chi Siamo**

L'Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna è un'associazione senza scopo di lucro che si ...

Altro...

Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista



The image shows a screenshot of a Facebook profile page for the 'Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna'. The profile picture is a red globe with a network of lines. The page includes a navigation menu on the left with options like Home, Informazioni, Post, Foto, Eventi, Community, and Gruppi. The main content area features a header with 'Ti piace', 'Pagina seguita', and 'Crea una raccolta fondi' buttons, followed by 'Iscriviti' and 'Invia un messaggio' buttons. Below this is a section for 'Ulteriori informazioni di contatto' with email and website links. A 'Più informazioni' section contains details about the organization, including its official page, general information (phone, fax, email, website), and options to modify the impressum, products, menu, and privacy policy. A callout box on the right highlights 'PREROGATIVE a livello istituzionale' and mentions that the academy adheres to AN.D.O.C.

**Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna**  
@commercialistisardegna

Home  
Informazioni  
Post  
Foto  
Eventi  
Community  
Gruppi

Ti piace Pagina seguita + Crea una raccolta fondi

Iscriviti Invia un messaggio

PREROGATIVE a livello istituzionale.  
L'Accademia aderisce al...  
Altro...

Ulteriori informazioni di contatto

Info@commercialistisardegna.it  
https://www.commercialistisardegna.it/

Modifica Altri account

Più informazioni

Informazioni  
Pagina ufficiale dell'Associazione denominata " Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna ". L'Associazione aderisce all'AN.D.O.C (Associazione Nazionale Dottori Commercialisti)

Informazioni generali  
Tel: 0707630121  
Fax: 0707731030  
Email: info@commercialistisardegna.it  
Sito web: www.commercialistisardegna.it

Modifica Impressum  
Modifica Prodotti  
Aggiungi menu  
Modifica Normativa sulla privacy

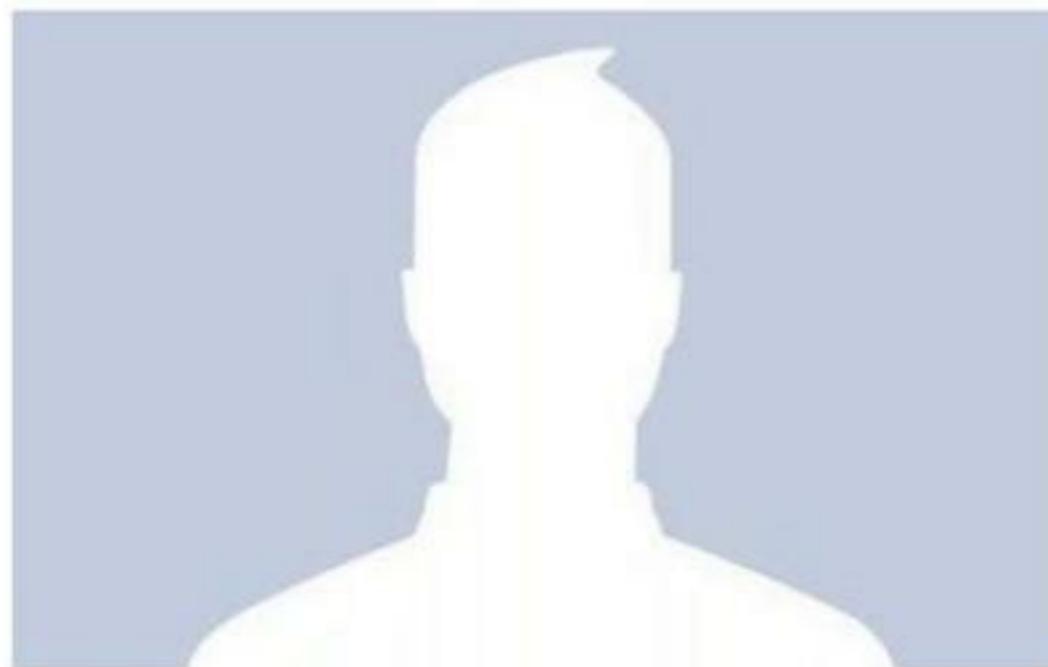
Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista



## Profilo personale

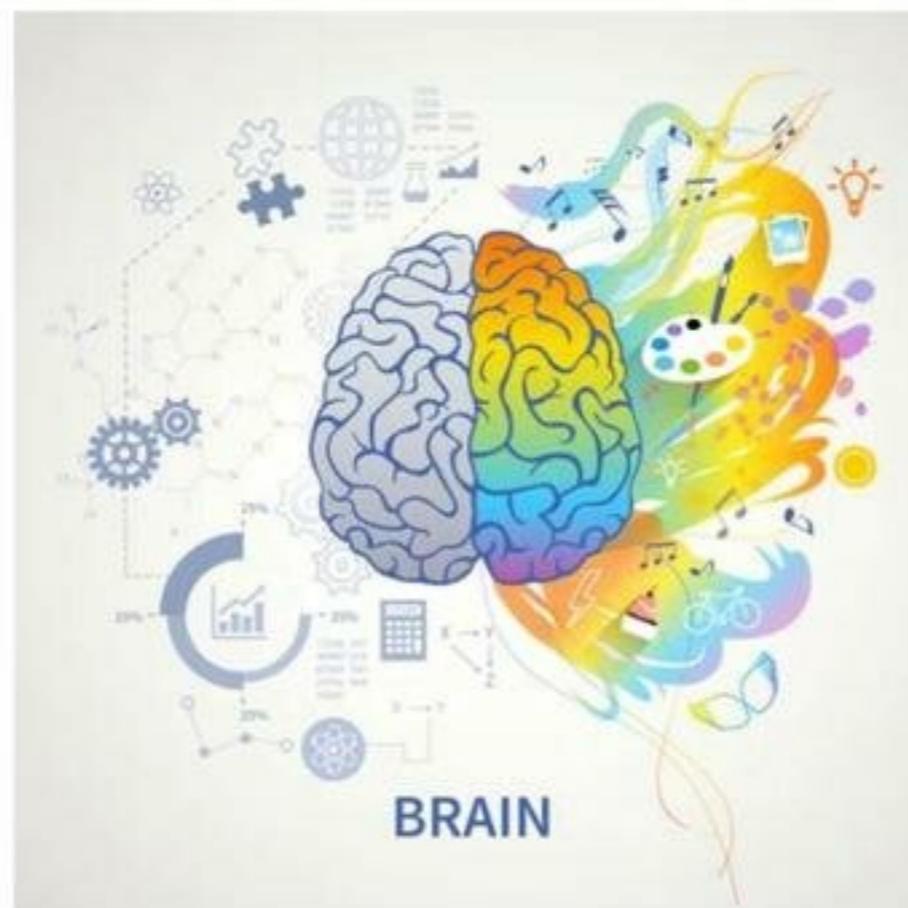
---

- Il tuo profilo personale racconta la tua storia. Puoi scegliere cosa condividere: interessi, le tue foto, informazioni personali.
- Il tuo profilo include anche il diario, in cui puoi vedere i tuoi post e quelli in cui sei stato taggato.
- Se i contenuti che pubblichi hanno la privacy «pubblica», **ATTENZIONE**: chiunque li può vedere.
- Anche un profilo personale va curato, inserendo informazioni quali lavoro e istruzione, foto del profilo, link agli altri social network e al sito web.



# Per pubblicare post efficaci servono creatività e tempismo

---



Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista

## Dettagli sul post

**Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna**

Pubblicato da Stefano Pili · 10 marzo

In questo difficile e delicato momento per tutti gli italiani, nel quale una minaccia invisibile e pericolosa ci ha imposto di rivedere i nostri stili di vita e le nostre routine quotidiane, i Commercialisti sono a fianco di imprenditori e professionisti nelle loro attività economiche, anche queste colpite dall'emergenza COVID 19, costretti a lavorare tra tantissime difficoltà o a sospendere temporaneamente le attività della propria impresa: noi Commercialisti ci siamo, faremo la nostra parte, pronti a fornirvi assistenza in queste ore buie.

Dobbiamo resistere tutti assieme e porre in essere tutte le azioni per poter ripartire al termine di questa drammatica crisi.

Uniti ce la faremo!

Accademia dei Dottori Commercialisti della Sardegna



## Prestazioni del tuo post

**2556** persone raggiunte

**208** Reazioni, commenti e condivisioni

**160** Mi piace  
Sul post

**40** Sul post

**120** Sulle condivisioni

**16** Love  
Sul post

**0** Sul post

**16** Sulle condivisioni

**2** Commenti  
Sul post

**0** Sul post

**2** Sulle condivisioni

**31** Condivisioni  
Sul post

**30** Sul post

**1** Sulle condivisioni

**282** Clic sul post

**25** Visualizzazioni di foto  
Clic sul link

**0** Clic sul link

**257** Altri clic

## COMMENTI NEGATIVI

**0** Nascondi post

**0** Nascondi tutti i post

**0** Segnala come spam

**0** Non mi piace più

Le statistiche indicate potrebbero non essere subito aggiornate rispetto a ciò che viene visualizzato nel post

**Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista**

 **Ceres** è con Daniela Manfredi.  
11 marzo alle ore 15:00

Un metro di distanza l'uno dall'altro è il minimo per stare sicuri. Quello lì ha le braccia belle lunghe.



   16.226

Commenti: 392 Condivisioni: 2033

Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista



- 
- Social network impiegato nello sviluppo di contatti professionali;
  - 13 milioni di utenti registrati su LinkedIn;
  - Utenza di professionisti;
  - Contenuti relativi al mercato del lavoro;
  - Iscrizione gratuita.

## Pagina aziendale

---

- Comunicare le informazioni aziendali e di contatto (descrizione, indirizzo, orari, telefono, mappa e indicazioni stradali, sito web);
- Comunicare le proprie competenze, gli interessi professionali, i servizi offerti;
- Pubblicazione di contenuti interessanti per il proprio target di riferimento;
- Comunicare con i clienti presenti e futuri;
- Raccogliere followers e far convergere traffico al sito web dell'azienda;
- Brand awareness e brand reputation;
- Se nome e URL contengono parole chiave, viene ben indicizzata da Google.
- Sponsorizzazione di contenuti (a pagamento);
- LinkedIn Analytics.

## Creare una Fan page su Facebook e una pagina aziendale su LinkedIn sono solo il primo step.

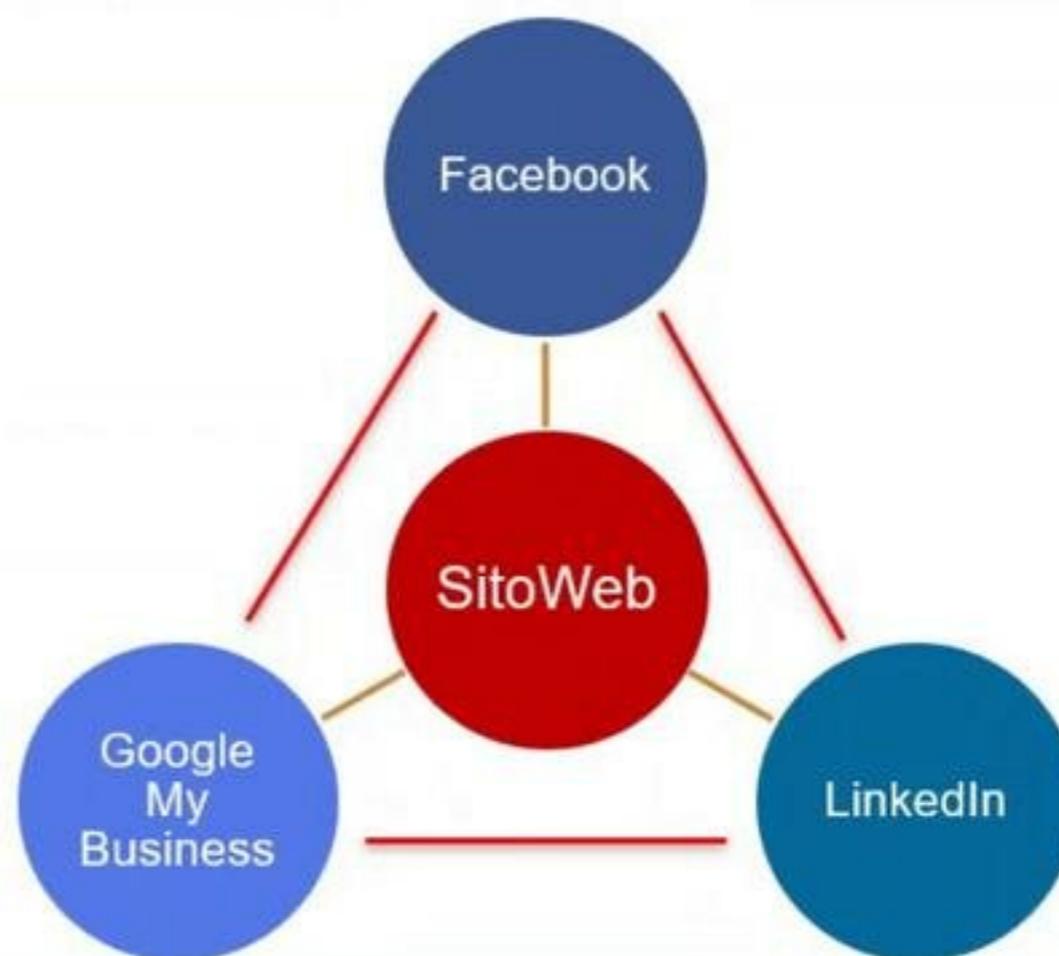
---

### Il secondo passo è la gestione

- Pubblicare contenuti (possibilmente originali o dal sito web, per acquisire visibilità);
- Trattate argomenti che interessano al vostro target di clienti, sui quali avete conoscenze e competenze per ottenere autorevolezza;
- Aggiornare costantemente le informazioni del vostro studio e comunicare le novità relative alle vostre attività;
- Se comunicate (bene), gli utenti parleranno di voi e, nel lungo periodo, si rivolgeranno a voi.

# La Comunicazione integrata

- Rendere sinergiche e coerenti le molteplici attività di comunicazione;
- Link tra i differenti strumenti di comunicazione;
- Linguaggio coerente e messaggi da strutturare in base allo strumento di comunicazione, al target e agli obiettivi;
- Centralità del sito web.



## Se non **comunicate... non esistete!**



Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista

# GRAZIE



**Sito web:** [www.stefanopili.it](http://www.stefanopili.it)

**Email:** [info@stefanopili.it](mailto:info@stefanopili.it)

Come incrementare la Clientela. Il Marketing del Commercialista